

ВТО, сокращению информационного разрыва и, в конечном итоге, к повышению уровня и качества жизни населения.

ВЫБОР ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Смирнова А.Ю.

*(Уральский государственный университет им. А.М. Горького,
Екатеринбург)*

Важной чертой современного мирового хозяйства является деятельность его субъектов в условиях жёсткой конкуренции, обусловленной, в первую очередь, непрекращающейся борьбой за рынки сбыта. Поэтому для любой фирмы, желающей включиться в международные экономические отношения, первоочередной задачей становится обеспечение успешного выхода на внешний рынок, как правило, уже заполненный предлагаемыми товарами и услугами.

Каждая фирма, планирующая выход на новый зарубежный рынок заранее определяет свою стратегию в этой области. Существует классификация, согласно которой все стратегии делятся на две группы: классические экспортно-импортные отношения и внешнеэкономическая экспансия фирмы (подразумевающая присутствие самой компании, а не только производимых ею товаров, на зарубежном рынке).

В ходе научно-технического прогресса происходит постоянное углубление международного разделения труда. Каждая из стран обладает набором конкурентных преимуществ, обуславливающих большую эффективность каких-либо стадий или видов производственной деятельности в одной стране относительно другой. Крупные национальные фирмы стремятся использовать преимущества других стран, классическая стратегия экспорта не позволяет этого делать. Поэтому в последнее время наибольшее распространение приобрели различные стратегии внешнеэкономической экспансии.

В связи с постоянно усиливающейся тенденцией международной интеграции, барьеры, препятствующие экспансии фирм на зарубежные рынки, снижаются. Крупнейшим объединением стран является Всемирная Торговая Организация (ВТО). На май 2005 года насчитывалось 148 стран-участниц ВТО. В рамках соглашений ВТО страны образуют единое экономическое пространство, регулируемое унифицированными правовыми актами. То есть международные экономические взаимоотношения между этими странами проходят в особом экономическом режиме благоприятствования, что позволяет максимально эффективно осуществлять миграцию факторов производства, и прежде всего, капитала. В том числе, растет количество форм внешнеэкономической экспансии фирм, используемых для выхода на зарубежные рынки.

На сегодняшний день можно говорить о широком спектре форм международной интеграции фирм. Питер Бабли, один из наиболее известных

исследователей проблемы ПЗИ, выделяет несколько основных форм внешнеэкономической экспансии фирмы²³:

1. Лицензионное соглашение.
2. Франчайзинг.
3. Контракты строительства «под ключ».
4. Контракты по менеджменту.
5. Инжиниринг.
6. Договорные (контрактные) совместные предприятия.
7. Формы прямого зарубежного инвестирования.

Существует разделение форм международной интеграции фирм на рыночные и внутрифирменные. Экономисты ввели понятие рыночного и внутрифирменного механизма координации и контроля экономических трансакций. Этот механизм отражает техническую, правовую и финансовую взаимозависимость компаний. Если такая зависимость существует в рамках единой собственности, то координация деятельности осуществляется с использованием внутрифирменных механизмов. Если же эта взаимосвязь не предполагает единой собственности, то речь идет о рыночном механизме координации и контроля.

Из вышеперечисленных к формам внутрифирменной международной интеграции относятся разновидности прямого зарубежного инвестирования. Альтернативой внутрифирменному механизму взаимодействия выступает рыночный, к которому относятся остальные формы внешнеэкономической экспансии фирм.

Что влияет на выбор компании в пользу той или иной формы экспансии? Согласно теории Дж. Даннинга (J. Dunning), который смог интегрировать положения нескольких концепций, а именно, экономики отраслевых рынков, размещения и интернализации, отличительные особенности ПЗИ в полной мере отражает OLI-модель. О – преимущества собственности ("ownership advantages"), L – преимущества размещения ("location advantages"), I – преимущества интернализации ("internalization advantages").

Согласно этой теории, в любой момент времени объем иностранных активов, располагаемый и контролируемый мультинациональными фирмами, определяется тремя объективными составляющими.

- Во-первых, объем иностранных активов может определяться природой и набором специфических преимуществ владения собственностью (или конкурентных преимуществ) для иностранных инвесторов, особенно в сравнении с национальными операторами (О-преимущества).
- Во-вторых, размер активов, контролируемых мультинациональными фирмами, определяется природой и набором местных факторов и рынков, предлагаемых отдельными странами иностранным инвесторам (L-преимущества), что добавляет вес к их уже существующим конкурентным преимуществам. В качестве таких местных факторов могут выступать низкие цены на факторы производства, особенности местного рынка (емкость, степень удовлетворенности спроса, несовершенства рынков), высокие торговые барьеры.

²³ Buckley P.J. New forms of international industrial cooperation // Buckley P.J. (ed.) Cooperative forms of transnational corporations activity. United Nations library on transnational corporations. Vol. 13. – L., N.Y.: Routledge. 1994. P.51.

- И, наконец, еще одним фактором, определяющим величину принадлежащих ТНК зарубежных активов, является степень, до которой компании могут интернализироваться (I-преимущества), т.е. контролировать собственные конкурентные преимущества, а не переносить и не предлагать их зарубежным фирмам. Интернализации предполагает поглощение фирмой части рыночных транзакций, что позволяет минимизировать или нивелировать некоторые виды транзакционных издержек.

Для того, чтобы корректно оценить возможности экономии транзакционных издержек в результате внутрифирменной интеграции, необходимо разбить все транзакционные издержки на группы и рассмотреть влияние формы внешне-экономической экспансии фирмы на величину транзакционных издержек.

При выборе стратегии прямого зарубежного инвестирования, можно с уверенностью говорить о снижении информационных издержек, издержек заключения и правового обеспечения контрактов, издержек предупреждения оппортунистического поведения партнеров, а также издержек защиты уникальности технологии.

В то же время при ПЗИ возрастает величина издержек управления. Уровень издержек согласования с правительством сложно оценить в общем виде, так как он зависит от политического курса, выбранного в какой-либо конкретной стране.

Рассмотрим наиболее популярные формы внешнеэкономической экспансии в мировой экономике. Необходимо отметить, что этот показатель динамично изменяется во времени. Динамика доминирующих форм внешнеэкономической экспансии фирмы отражена в табл. 1.

Таблица 1

Доминирующие формы внешнеэкономической экспансии фирмы на различных этапах развития мировой экономики во второй половине XX – начале XXI века.

Период	Доминирующая форма
50-60-е гг. XX в.	Экспортно-импортные отношения
70-80-е гг. XX в.	ПЗИ
90-е гг. XX в. – начало XXI в.	Создание совместных предприятий и контрактных СП

Сост.авт.

Составленная нами классификация отражает последние тенденции в мировой экономике и соответствует тенденциям более ранних периодов. Таким образом, можно заключить, что на данный момент доминирующими формами являются совместные предприятия и контрактные СП.

Если говорить о формах, в которых совершаются ПЗИ в российской экономике, то также стоит отметить лидирующее положение совместных предприятий. При этом наблюдается рост числа совместных предприятий, создаваемых для производства какого-либо одного товара или внедрения в жизнь одного производственного проекта. Многие СП открылись на этой основе, хотя зачастую созданные для производства одного вида продукции СП служат платформой для дальнейшего более тесного сотрудничества компаний.

Еще одна тенденция – тенденция трансформации совместных предприятий в 100-процентно иностранные. Эта трансформация происходит путем поглощения российского партнера зарубежной компанией. Такое видоизменение претерпели многие СП, созданные еще в начале рыночных реформ.

Высокие темпы экономического развития, рост реальных доходов и прогресс в реформах, включая принятие законодательных актов, соответствующих правилам ВТО, возродили надежды на то, что в России произошел перелом и в ближайшие годы начнется реальное повышение объемов прямых зарубежных инвестиций.

Вместе с тем инвесторы указывают на необходимость немалых преобразований: реализации реформ в административной, банковской и законодательной областях, объединения, реорганизации и приватизации промышленных предприятий и устранения ограничений в инвестиционной политике. Именно эти направления инвестиционной политики должны стать приоритетными в ближайшие годы.

Россия имеет высокий инвестиционный потенциал: большая страна с выгодным географическим положением, высокие темпы роста ВВП, низкие издержки производства, значительный рыночный потенциал вкупе с растущей платежеспособностью населения. Однако в институциональном окружении по-прежнему сохраняется еще достаточно много препятствий на пути проникновения иностранного капитала: значительные бюрократические издержки, существенное административное бремя, высокий уровень организованной преступности и коррупции на фоне неэффективной работы правоохранительных органов. В целях преодоления этих барьеров стране необходимо более активно проводить реформы финансового сектора и государственного управления, осуществлять планомерную и системную борьбу с коррупцией.

Таким образом, при помощи вступления в ВТО Россия может решить многие проблемы, связанные с неблагоприятным инвестиционным климатом. И прежде всего это касается гармонизации правил ведения бизнеса, причем как формальных – в виде унификации законодательных актов, так и неформальных – в виде определенных норм поведения и неформальных правил, импортируемых из Европы, а также в виде определенных видоизменений менталитета российских граждан. Для привлечения ПЗИ на первом месте стоит необходимость спецификации прав интеллектуальной и иных видов собственности.

Традиционно считается, что международная торговля и ПЗИ выступают в качестве субституттов, но уже существуют эмпирические подтверждения комплементарного соотношения данных категорий. Из этого следует, что проведение политики привлечения ПЗИ должно быть сопряжено с либерализацией внешней торговли, что как нельзя лучше реализуется в условиях вступления в ВТО.

Если все необходимые изменения произойдут, то тенденция роста числа совместных предприятий только усилится. На наш взгляд, также увеличится доля кооперативных форм интеграции, т.е. форм собственности со 100% долей иностранных компаний, но темпы роста количества СП будут на много выше, так как этот вид внешнеэкономической экспансии требует меньших капиталовложений, чем ПЗИ, а также обладает несколькими преимуществами, например, связанными со скоростью изучения рынка и поиском клиентской

базы. А при унификации правовой базы, риски, связанные с партнерством российских компаний будут постепенно снижаться до уровня развитых европейских стран.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ВТО

Солнцев С.А.

*(Государственный университет - Высшая школа экономики,
Москва)*

Вступление в ВТО повлечет за собой либерализацию внешней торговли за счет сокращения таможенных пошлин и нетарифных ограничений (квот, лицензирования и т.п.). Это позволит зарубежным компаниям более активно продвигать свои товары в России. Кроме того, вступление в ВТО вероятно облегчит деятельность иностранных фирм в РФ, что позволит им разместить в нашей стране свои производства и филиалы. Надо отметить, что и в настоящее время в ряде отраслей уже наблюдается увеличение конкуренции иностранных компаний с российскими, например, в банковской сфере, где динамично развиваются филиалы крупнейших зарубежных банков, в сфере розничной и мелкооптовой торговли, в автомобилестроении и других отраслях. В ряде секторов экономики зарубежные компании уже занимают доминирующее положение: в сфере аудита и консалтинга, в сфере производства пива и безалкогольных напитков и иных секторах. Со вступлением в ВТО конкуренция со стороны зарубежных компаний еще больше вырастет.

В подобных условиях перед российскими компаниями встает проблема повышения эффективности своей деятельности. Для этого требуется снижение производственных издержек, совершенствование маркетинговой и рекламной политики, изменение ассортимента производимых компаний товаров или услуг в соответствии с потребностями рынка, внедрение новых подходов в сфере бюджетирования, логистики, применение новых методов управления и многие иные изменения. Наиболее действенным средством для реализации этих нововведений является привлечение новых высококвалифицированных топ-менеджеров, которые обладают необходимыми знаниями и навыками. Другим способом является обучение нынешних руководителей, однако это более длительный процесс и в ряде случаев менее эффективный в связи с ограниченными способностями получать новые знания некоторых топ-менеджеров, особенно пожилых.

Таким образом, вступление в ВТО повлечет рост спроса на рынке труда на квалифицированных руководителей, в том числе на иностранцев. Данный спрос будет удовлетворен в том случае, если компании смогут предложить привлекательные условия труда и вознаграждение. Привлечение новых топ-менеджеров, особенно иностранных требует от предприятий модернизации многих деловых процессов, сокращения неформальных отношений с поставщиками, клиентами и внутри самой компании.

В настоящее время существует ощутимый дефицит квалифицированных российских руководителей, поэтому компании все чаще прибегают к услугам иностранных топ-менеджеров. Стоит отметить, что российские компании традиционно отдавали предпочтение российским кандидатами и лишь в конце